

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司

估值提升计划

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重要内容提示：

● 截至 2025 年 3 月 31 日收盘，苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司（以下简称“公司”）股票已连续 12 个月每个交易日收盘价均低于最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产，根据《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》，属于应当制定估值提升计划的情形。经公司董事会审议制定估值提升计划。

● 本估值提升计划仅为公司行动计划，不代表公司对业绩、股价、重大事件等任何指标或事项的承诺。公司业绩及二级市场表现受到宏观形势、行业政策、市场情况等诸多因素影响，相关目标的实现情况存在不确定性。

一、估值提升计划的触发情形及审议程序

1、触发情形

根据《上市公司监管指引第10号——市值管理》，股票连续12个月每个交易日收盘价均低于其最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产的上市公司（以下简称“长期破净公司”），应当制定上市公司估值提升计划，并经董事会审议后披露。

自2024年4月1日至2025年3月31日，公司股票已连续12个月每个交易日收盘价均低于最近一期经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产，其中2024年4月1日至4月29日期间，每个交易日收盘价均低于2022年经审计的每股净资产

（4.71元）；2024年4月30日至2025年3月31日期间，每个交易日收盘价均低于2023年经审计的每股净资产（5.01元），属于应当制定估值提升计划的情形。

2、审议程序

公司于 2025 年 4 月 27 日召开第七届董事会第十次会议，以赞成票 9 票，反对票 0 票，弃权票 0 票审议通过了《关于公司<估值提升计划>的议案》。

二、估值提升计划具体方案

公司视市值管理为一项综合性和长期性的工作，以公司高质量发展为首要任务，为实现公司投资价值提升，提高股东回报能力，特制定估值提升计划。具体方案如下：

1、全产业链布局，深耕国内，走向海外

作为中国建筑装饰行业的龙头企业，金螳螂经过30年创新发展，构建了覆盖设计、施工、幕墙、园林、智能科技等全产业链的综合服务体系，业务布局不仅遍布全国，还辐射海外市场。公司主动面对建筑装饰行业转型升级带来的新变化与新趋势，深化内部协同，优化业务结构，推进智能制造和绿色低碳发展，加快科技创新步伐，依托全产业链优势，大力开拓新能源、半导体、人工智能、生物医药等新兴领域的企业客户，布局EPC总承包、装配式建筑、医养净化空间、城市更新等业务板块。同时公司聚焦现金流管理，强化成本控制，坚持稳经营、提质量、增效益，进一步提高公司盈利能力。

今后，公司将进一步深度挖掘价值创造潜力，提升产业链韧性和竞争力。基于中国宏观经济、人口、产业发展等关键变化，公司深度聚焦当前已进入且发展前景良好、在当地具备竞争优势的重点城市。深耕国内市场的同时，公司也将加速国际化布局，重点拓展东南亚、中东、非洲等地区，并在香港、柬埔寨、越南、迪拜、菲律宾、马来西亚等地实施本地化运营。通过属地化管理、国际化风险管理体系，以及专业的设计施工团队和全球集采资源，提升国际竞争力，挖掘新的市场增长空间，为全球客户提供高品质服务。

2、深化数字化转型，提升核心竞争力

公司全力推进数字化转型战略，以创新驱动构建核心竞争力。通过打造覆盖设计、生产、施工全流程的智能化建造体系，融合数字化管理平台、BIM 技术与工厂化生产，提升绿色施工水平与管理效能，助力企业在数字化浪潮中实现稳健进阶。2024 年，公司成立 AI 研发部，将人工智能技术深度应用于设计选材，实现设计方案快速生成、材料效果可视化展示。借助 AI 技术，公司在设计业务板

块能够快速生成设计概念方案、直观展示材料效果，缩短设计周期，提高人效。未来，公司将在 AI workflow 研发、系统培训、图库整理、模型训练、平台优化等方面持续推进 AI 研发与应用等相关工作，推动公司业务流程的智能化转型，从而显著提升工作效率与准确性。

公司还自主打造项目管理指挥中心，对项目全周期进行动态监控与智能预警，确保工程高质量、按时交付。作为国家高新技术企业，金螳螂在 BIM（建筑信息模型）技术应用方面处于行业领先地位，每年实施超百个 BIM 项目，成功打造了上海中心、南京青奥中心、北京环球影城等标杆工程。公司将把握建筑产业智能化转型机遇，聚焦装饰工程全链条智能化升级，通过开放施工运维场景、共建产业协同生态，重点攻关三大方向：基于 BIM 的项目管理全流程数字化管控体系搭建；装配式内装与智能建造技术融合创新；作业设备智能化、小型化研发及产业化应用。依托科技创新，推动建筑装饰行业向绿色低碳、智慧高效的新质生产力转型。

3、积极寻找第二增长曲线

公司密切关注行业周期变化和竞争态势演进，通过内生增长与外延扩张相结合的发展路径，围绕现有优势业务，结合新质生产力及未来产业方向，以补链强链、提升关键技术水平和寻求第二增长曲线为目标，适时开展兼并收购，发挥战略协同和创造长期价值。适时注入优质资产，强化主业核心竞争力，发挥产业协同效应，拓展业务范围，获取关键市场资源，实现公司资产规模、盈利能力和整体估值的提升。同时，积极探索多样化的产业资本运作方式，充分依托资本市场的资源配置功能和治理机制，适时整合产业链上下游资源，让产业链上下游在公司形成联动，以强大的生命力适应外部变化。

4、重视投资者回报，共享公司发展

公司高度重视对股东持续、稳定、合理的投资回报，通过稳定的利润分配政策和多元化回报方式，与投资者共享发展成果。自 2006 年上市以来，公司累计实施 17 次现金分红，并结合股份回购等方式，累计现金分红（含股份回购）金额 44.13 亿元。即使在近年市场波动环境下，公司仍保持稳定分红，2022 年度、2023 年度分别派发现金红利 2.63 亿元和 2.66 亿元，在保证企业正常运营的同时，实现利润的有效分配。

未来，公司将持续践行积极回报投资者的理念，在兼顾可持续发展与业绩增

长的基础上，进一步优化“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，适时提高分红频次和比例，持续增强投资者获得感和认同感，实现共赢。

5、探索利用资本市场工具，助力公司发展

公司于2018年推出限制性股票激励计划，2015年和2024年分别推出两期员工持股计划，对增强员工对公司价值的认同感和归属感起到了积极作用。未来，公司将根据市场环境变化、实际经营情况及未来发展计划，积极探索建立长效激励机制，充分运用股权激励、员工持股计划等各类工具，强化长期价值共享机制，激发管理层、员工提升公司价值的积极性与主动性，将股东、公司与核心团队利益深度绑定，提升团队凝聚力和经营效率。同时，公司持续优化利润导向的考核机制，推动管理效能提升，助力公司高质量发展。

6、提升信息披露质量、深化投资者关系管理

公司高度重视投资者关系管理工作，未来公司将持续优化沟通机制和方式，坚持以投资者为本，与各类投资者保持紧密互动，积极回应投资者关切的问题，向资本市场传递公司的长期投资价值。通过业绩说明会、机构策略会、投资者调研、股东大会、深交所互动易、投资者关系热线、公司邮箱等线上线下相结合的形式，构建全方位、多层次的交流体系，实现公司与投资者之间的良好沟通，正确引导市场预期。在对外传递公司价值的同时，公司也将加强对资本市场动态的常态化监测，积极收集投资者关心的问题 and 意见，每月、每季度向董事会和管理层提交监测报告。

同时，公司将加强舆情监测分析，密切关注各类媒体报道和市场传闻，如发现可能对投资者决策或者上市公司股票交易价格产生较大影响的事项，及时对相关信息进行核实，根据实际情况采用合法合规方式予以回应。同时积极加强媒体沟通，营造良好舆论环境。

三、估值提升计划的后续评估及专项说明

公司属于长期破净情形时，将在每个会计年度结束后，对估值提升计划的实施效果进行评估，评估结果将及时向董事会报告，并根据评估结果对估值提升计划进行必要的调整和完善。

如公司触及长期破净情形，且所处会计年度的日平均市净率低于所在行业平均值的，公司将在年度业绩说明会中就估值提升计划的执行情况进行专项说

明。

四、董事会意见

公司董事会认为，根据中国证监会《上市公司监管指引第10号——市值管理》等相关规定，本次估值提升计划的制定以提高公司质量为基础，充分考虑了公司战略、财务状况、发展阶段、市场环境等因素，注重长期价值创造和投资者利益，具有合理性和可行性。该计划有助于稳定投资者回报预期，实现公司与投资者共享企业价值成长。

五、风险提示

1、本估值提升计划仅为公司行动计划，不代表公司对业绩、股价、重大事件等任何指标或事项的承诺。公司业绩及二级市场表现受宏观形势、行业政策、市场环境等多种因素影响，相关目标的实现情况存在不确定性。

2、本估值提升计划中的相关措施，系基于公司对当前经营情况、财务状况、市场环境、监管政策等条件和对未来相关情况的合理预期所制定。若未来因相关因素发生变化导致本计划不再具备实施基础，则公司将根据实际情况对计划进行修正或者终止。敬请投资者理性投资，注意投资风险。

六、备查文件

第七届董事会第十次会议决议。

特此公告。

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司

董事会

2025年4月29日